



理财系列丛书

LICAI XILIE CONGSHU

主审 徐润萍

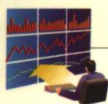
金融理财

JINRONG LICAI

主编 张纯威 陆磊



中国金融出版社



理财系列丛书

LICAI XILIE CONGSHU

金融理财

JINRONG LICAI

主编简介

张纯威，男，1963年生。厦门大学金融学博士（2004年），现任广东金融学院金融系教授，中国首批金融理财师（AFP），国家职业技能鉴定（理财规划师）高级考评员。1984年以来长期从事金融教学科研工作，先后讲授《金融学》、《银行管理》、《金融投资学》等多门课程，在《金融研究》、《国际金融研究》等刊物公开发表科研论文50余篇，独立或参编出版专著8部，主编教材两本，主持及参加国家社科、教育部、省社科等各级纵向科研项目10项，获得各级政府科研奖励8项，《人民币名义汇率超稳定研究》获2006年中国金融教育基金著作类一等奖。

陆磊，男，1970年生。北京大学经济学学士（1994年）、经济学硕士（1996年）、澳大利亚国立大学经济学硕士（2000年）、中国人民银行总行金融研究所经济学博士（2004年）。1995年以来，先后就职于中国人民银行政策研究室、研究局、招商银行研究部、中山大学管理学院。现为广东金融学院中国金融转型与发展研究中心主任，广东金融学院金融学科带头人，《金融研究》主编助理、《财经》首席研究员。2001年以来在《经济研究》、《金融研究》、《经济学动态》、《比较》等刊物发表论文20余篇，曾获第十一届孙冶方经济科学奖及中国金融学会第六届全国金融论文二、三等奖。

策划编辑：王杰华
责任编辑：单翠霞
封面设计：程跃

网上书店：www.chinafph.com

上架类别 ○ 金融·理财

ISBN 978-7-5049-4317-0



9 787504 943170 >

定价：35.00元

理财系列丛书

主 审 徐润萍

金 融 理 财

主 编 张纯威 陆 磊
副主编 罗瑞琼 刘再军
胡朝晖 吴辉凡



中国金融出版社

策划编辑 王杰华
责任编辑: 单翠霞
责任校对: 张志文
责任印制: 毛春明

图书在版编目 (CIP) 数据

金融理财 (Jinrong Licai) / 张纯威, 陆磊主编. —北京: 中国金融出版社,
2007. 2

(理财系列丛书)

ISBN 978 - 7 - 5049 - 4317 - 0

I. 金… II. ①张…②陆 III. 投资—教材 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 023657 号

出版 **中国金融出版社**
发行

社址 北京市广安门外小红庙南里 3 号

市场开发部 (010)63272190, 66070804 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>

(010)63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010)66070833, 82672183

邮编 100055

经销 新华书店

印刷 北京华正印刷有限公司

尺寸 170 毫米 × 228 毫米

印张 22

字数 417 千

版次 2007 年 3 月第 1 版

印次 2007 年 3 月第 1 次印刷

印数 1—6090

定价 35.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 4317 - 0/F · 3877

如出现印装错误本社负责调换

改革开放以来,随着我国经济的持续快速增长,居民收入不断提高,家庭财富日益累积。我国城镇居民可支配收入由 1978 年的 344 元提高到 2005 年的 10 493 元,27 年增长了 29.5 倍,截至 2006 年 10 月,仅我国城乡居民持有的储蓄存款这一种金融资产就达到了 15.8 万亿元,人均 12 000 多元。积累的财富如何有效管理以实现增值成为众多家庭面临的一个问题。与此同时,随着住房、教育、医疗、养老等各种制度改革的深化,以上各项支出中个人需要承担的比例不断提高,整个生命周期的财务不确定性越来越强,如何通过恰当的财务安排实现人生各阶段的财务安全、独立和自主成为人们面临的另一个问题。随着经济市场化程度的提高,金融市场和法律体系日益复杂,对大多数人来说,仅靠个人掌握的专业知识和技能很难实现对其家庭财务的全面、综合及合理规划。这些问题激发了人们对专业理财的强烈需求,2004 年国家统计局中国经济景气监测中心进行的一项调查表明,被调查的 70% 的居民希望得到专业理财顾问的指导。

适应社会需求,新世纪伊始,各大金融机构纷纷推出理财业务。近年来,理财业务量迅速增长,理财人才需求也随之迅速扩大,而我国的理财人才极端缺少,于是,理财人才的培养成为社会面临的一项急迫的任务。面对这种需求,2003 年劳动和社会保障部颁布了《理财规划师国家职业资格标准(试行)》,推出了理财规划师这一新的社会职业,针对这一职业的资格培训随之在全国推开。2004 年中国金融理财标准委员会(EPCC)成立,随后,比资格考试水平更高的注册金融理财师(CFP)培训和考试如火如荼地展开。

伴随理财师培训,各高校也纷纷设立理财专业方向或开设理财课程。但至今还没有比较合适的教材。理财师培训教材大都为系列教材,内容广博、庞杂,主要为自学阅读所用,且或偏于知识介绍,或偏于案例操作,不宜为课堂教学所用。为此,特编写本书。本书具有以下特点:

(1) 简洁精练。将广博、庞杂的理财知识和技能进行提炼,用有限的篇幅和简洁的语言加以概括和综合,重点介绍基本知识、基本方法和基本技巧。

(2) 理论知识与案例操作有机结合。在行文中首先进行基本知识和基本理论介绍,然后对涉及理财操作的每个知识点都举例说明,以便于案例教学和实验

教学,帮助读者理解和灵活掌握理财方法。

(3) 明晰易懂。注重最基本、最常用理财知识和方法的介绍,力求讲解浅显,使没有相关基础知识的初学者也不觉得艰深,致力于为其将来从事理财操作打下知识基础。

(4) 兼顾内容的规范性和形式的灵活性。按照教材的行文范式对理财知识进行系统的、循序渐进的阐述,同时又考虑到本课程的专业性、应用性特征,尽量避免枯燥、呆板和过于抽象,书中较多地借助了图表,以使陈述更简明直观。

本书内容分为四大部分,共十章。第一部分为金融理财概述,为书中的第一章,主要介绍金融理财的概念、本质、规划流程、发展演变和作为理财师的执业资格要求。第二部分为金融理财基础,包括第二章、第三章,主要讲述作为金融理财计算基础的货币时间价值、理财中常用变量复利现值、终值及年金现值、终值的计算、金融理财计算工具的运用技巧,家庭财务管理的特点与原则、家庭财务报表的编制方法与财务分析方法。第三部分为金融理财实务,包括第四章至第九章的内容,分块讲述投资、教育、居住、风险管理、退休养老、税收遗产等各种规划的理论和方法。第四部分为金融理财综合运用,为书中的第十章,借助案例讲述金融理财的工作流程、理财规划书的撰写和具体业务操作。

本书既可作为高等院校的教材,也可作为从事理财规划工作者和自我理财者的学习参考读物。

编者

2007年1月15日

1	第一章 金融与个人理财概述
1	第一节 个人理财的本质
7	第二节 个人理财的起源和发展
10	第三节 个人理财规划师的执业资格
33	本章小结
34	思考题
35	第二章 金融理财计算基础
35	第一节 货币时间价值
37	第二节 金融理财中基本变量的计算
45	第三节 金融理财计算工具
54	本章小结
54	思考题
56	第三章 个人/家庭财务管理
56	第一节 个人/家庭财务管理的特点与基本原则
59	第二节 个人/家庭财务报表的编制
71	第三节 个人/家庭财务分析
81	本章小结
82	思考题
83	第四章 投资规划
84	第一节 投资原理
99	第二节 投资工具的选择
113	第三节 客户财务生命周期与风险特征
118	第四节 核心资产配置

130	第五节 投资组合调整策略
137	本章小结
138	思考题
141	第五章 教育投资规划
141	第一节 教育投资规划的重要性
143	第二节 教育投资规划流程与技术
146	第三节 教育投资规划工具
150	本章小结
150	思考题
151	第六章 居住规划
151	第一节 居住规划的流程
153	第二节 租房与购房的决策
156	第三节 购房规划
163	第四节 住房贷款规划
167	本章小结
167	思考题
169	第七章 保险规划
169	第一节 个人风险管理与保险
173	第二节 个人理财相关保险品种
181	第三节 保险规划实务
189	第四节 保险规划案例
197	本章小结
197	思考题
198	第八章 退休规划
198	第一节 退休规划概述
205	第二节 退休规划与养老保险
222	第三节 退休规划实务
236	本章小结
237	思考题

239	第九章 个人税收及遗产规划
239	第一节 个人收入所得税基础知识
247	第二节 个人税收筹划原则与方法
251	第三节 税收筹划实务
274	第四节 遗产筹划
282	本章小结
283	阅读材料
283	思考题
285	第十章 理财规划综合应用
285	第一节 个人理财规划流程
294	第二节 理财规划建议书的撰写
295	第三节 理财规划综合案例
331	附录 货币时间价值系数表
340	参考文献
342	后记

金融与个人理财概述

第一节 个人理财的本质

个人理财就是将普通的金融原理与具体的金融工具应用于个人或家庭的财务规划过程。个人理财的本质可以从以下四个问题来概括：

1. 什么是金融？
2. 什么是个人理财？
3. 个人理财的主要流程。
4. 个人理财的金融环境。

一、什么是金融

金融是研究个人、企业和政府之间进行货币和信贷转移的过程、机构、市场和工具的学科。金融是应用经济学，金融研究的是货币流动如何促进生产和分配。虽然金融是经济学领域的一个分支，但是这两个领域在关注重点上有许多关键性差异，从微观经济学与微观层面的金融学来分析这两门学科在方法上有以下几方面的差异：

首先，从厂商理论看，微观经济学把注意力集中在利润最大化假设上，而金融关注重点是确保所有者权益价值的最大化，它所包含的内容远比企业利润最大化宽广。利润最大化并不能实现所有者权益价值最大化。

其次，金融所关注的问题更多地在于各经济主体之间的资金传递，即金融研究资金的时间价值以及利率对货币时间价值和投融资决策的影响。

再次，金融关注的重点是现金流，不是利润，而微观经济学关注的重点是利润。现金流之所以重要是因为它可以被再投资于其他营利性资产，或用于减少那些会产生成本费用的债务。

最后，金融研究广泛使用风险概念。风险是投资收益与期望结果之间产生差

异的可能性和相关的概率。金融关注风险对资产定价（现金流）的影响，分析风险—收益之间的权衡关系，即投资者在承担高风险时要求高的预期收益。

二、什么是个人理财

金融主要包括以下几个分支：

- 公司理财
- 个人理财
- 投资和证券分析及投资组合理论
- 金融机构与金融服务
- 保险和风险管理
- 房地产金融

每个分支都研究不同的金融领域。个人理财是指评估、制定个人或家庭合理利用财务资源，实现人生目标的综合过程。它是由专业的理财规划师通过明确客户的理财目标、分析客户的财务现状，从而帮助客户制订出可行的理财方案这样一种金融服务。个人理财的核心是根据客户的资产状况与风险偏好来实现客户的需求与目标，其根本目的是实现客户整个人生目标中的经济目标，同时降低客户对于未来财务状况的担忧。个人理财是一个涉及领域较宽类别，它以提高个人生活质量、规避风险、保障终身的的生活为目标；以个人的生命周期为时间基础；主要包括：投资规划、教育投资规划、居住规划、保险规划、退休规划、个人税收及资产传承规划等内容。

实质上，个人理财主要表现为财务规划。它并不局限于提供某种单一的金融产品，而是针对客户的综合需求进行有针对性的金融服务组合创新，是一种全方位、分层次、个性化和系统性的金融服务。

个人理财可细分为生活理财和投资理财两部分。

生活理财主要是通过帮助客户设计一个将其整个生命周期考虑在内的终身生活及其财务规划，即将客户未来的职业选择、子女及自身的教育、购房、保险、医疗和养老、个人税收和资产传承等方面的事宜进行妥善安排，使客户在不断提高生活品质的同时，即使到年迈体弱及收入减少时，仍能保持自己所设定的生活水平，最终实现终身的财务安全、自主、自由和自在的境界。

投资理财是指在以上客户的生活目标得到满足以后，追求投资于股票、债券、金融衍生工具、黄金、外汇、房地产以及艺术品等各种投资工具时的最佳回报，加速客户资产的成长，从而提高客户的生活水平和质量。一般是客户将自己的资产规模、预期收益目标和风险承受能力等相关信息告诉理财规划师后，理财

规划师能量身定做一套符合客户特点的理财方案。

在现实中,生活理财和投资理财之间是水乳交融的关系,难以彻底区分,之所以提出它们之间的细分,是为了明确个人理财的根本目的并不是追求客户投资利益最大化。

三、个人理财的主要流程

个人理财规划的标准流程包括以下六个步骤:

(一) 建立和界定与客户的关系

因为个人理财规划要求以客户利益为导向,从客户角度出发帮助客户作出合理的财务决策。而理财规划师所作出的分析、判断与提出的综合性财务规划都是基于从客户所获得的各种信息。因此,理财规划师与客户建立清晰和良好的关系直接决定了后续工作的质量与效率。

理财规划师与客户建立联系的方式有:面谈、电话交谈、网络联系等,其中与客户面谈是最基本也是最重要的一种方式。理财规划师在与客户面谈时,首先,要充分了解客户的想法、收集客户所提供的各种定量和定性信息。其次,还应主动向客户解释个人理财规划的有关基本知识和背景,以及理财规划师个人的情况,使客户了解理财规划的作用和风险,避免客户提出一些过高的期望和目标。最后,在面谈结束之前,理财规划师应对客户的咨询目的、财务目标、基本信息和投资偏好有大致地了解,并将面谈的重要内容口头总结一遍,以取得客户对有关信息的再次确认。

此外,理财规划师作为专业人员,在与客户交谈时应尽量使用专业化的语言。而涉及投资回报率等财务指标时,则不应给出过于确定的承诺,避免因达不到目标而承担不必要的法律责任。

(二) 收集客户财务数据和相关信息并分析其理财目标或期望

仅仅依靠与客户面谈收集的信息远不能满足理财规划需要,还需采用数据调查表来协助财务数据和相关信息的收集。数据调查表的用语比较专业化,可以采用理财规划师提问客户回答,由理财规划师填写表格的方式进行。需要收集的主要财务数据有:(1) 客户家庭的基本情况,包括家庭人口,主要经济支柱和赡养人口、家庭成员的健康状况;(2) 家庭主要固定资产和金融性资产;(3) 月收入、年收入、月支出和年支出水平;(4) 保险、投资、税务和资产传承方面的情况。

在充分收集了客户的相关数据之后,理财规划师需要与客户进行进一步的交流和沟通,确定客户的目标与期望。首先,理财规划师要按照一定的标准将客户

的目标进行分类,并将标准告诉客户,如两年以下的为短期目标,两年到十年的为中期目标,十年以上的为长期目标。其次,针对客户已经提出的目标,理财规划师应利用其专业技能和经验,分析目标中存在的缺陷,并评估目标的可行性。一旦发现客户的目标存在缺陷或不具有可行性,理财规划师应及时指出,并给出针对性的专业意见。

(三) 分析客户当前的财务状况

首先,理财规划师在开始分析客户财务状况之前,要对影响客户财务状况的宏观经济信息进行收集和分析,并找出那些具有重大影响的因素。

其次,理财规划师进行当前财务状况的分析,主要内容有:客户个人或家庭资产负债表分析、现金流量表分析以及财务比率诊断等。其中资产负债表分析主要是针对客户特定时点所掌握的各种资源(包括现金和现金等价物、各类自用资产和生息金融资产)以及各种负债(包括短期的消费负债和长期的抵押负债)情况进行分析。现金流量表分析是对客户在一定时间内的收入(工资、奖金、利息、股利、资产销售收入等)与支出(包括各种固定支出和变动支出)情况的分析。财务比率诊断是在资产负债表和现金流量表所提供数据的基础上,以财务比率的形式直观地反映客户现行的财务状况,以帮助理财规划师对客户的财务状况进行诊断。

最后,是理财规划师根据数据调查表所获得的信息,准备客户的现金预算表,主要内容是对客户未来收入与支出的估计。

(四) 整合理财规划策略,制订综合个人理财计划

在前面三个步骤中,理财规划师已经做了大量的数据收集与分析工作,并确定了客户的期望与目标,这些工作为理财规划策略的形成打下了基础。但是,综合理财计划的形成还需遵循一定的程序。首先,理财规划师要确保已经掌握了所有的相关信息。其次,理财规划师必须采取一定的措施保护客户当前的财务安全。再次,理财规划师应当进一步确定客户的目标与要求。最后,理财规划师提出理财规划策略以满足客户的未来财务目标。制订综合理财计划即理财规划策略整合过程的最后,理财规划师要帮助客户形成合理的投资决策。这一投资决策的形成有三步:第一步,确定一个将投资分散到各个资产类型上的合适比率;第二步,针对每一种资产类型确定投资方式;第三步,为客户挑选具体的投资品种。

在将各种策略整合成一系列的初步建议之后,理财规划师需要将这些建议编成一份书面的正式综合理财计划呈递给客户。如果客户在阅读理财计划之后不满意并且提出修改要求,理财规划师应当采取不同的方法来应对这种修改要求。

（五）执行个人理财计划

理财计划的顺利执行，首先，要求理财规划师制订详细的实施计划，在该实施计划中，一是要确定计划的实施步骤；二是根据该计划的要求确定匹配资金的来源；三是列出计划实施的时间表。其次，在执行过程中，理财规划师需关注以下要点：（1）在制订实施计划的过程中，以及完成之后，应积极主动地与客户进行沟通和交流，让客户亲自参与到实施计划的制订和修改过程中来；（2）执行理财计划必须获得客户的执行授权；（3）妥善保管理财计划的执行记录。

（六）监控理财计划的执行效果

在理财计划的执行过程中，宏观或微观环境的变化都会影响理财计划的执行效果。因此，理财规划师必须定期对该计划的执行和实施情况进行监控和评估，并将实施结果及时地与客户沟通，必要时可以对理财计划进行适当的调整。

理财规划师的评估流程：

1. 回顾客户的理财目标与要求；
2. 评估财务与投资策略；
3. 评估当前投资组合的资产业绩；
4. 评判当前投资组合的优劣；
5. 调整投资组合；
6. 及时与客户沟通并获得客户授权；
7. 检查策略是否合理。

四、个人理财的金融环境

个人理财计划经济目标的实现，离不开一定金融制度体系下的金融工具、金融产品的组合创新，因此，创立和购买这些工具及产品的机构，以及转移这些工具和产品的金融市场，则构成了个人理财的金融环境。

金融市场是使储蓄从盈余单位即资金提供者转移到赤字单位即资金需求者的体系。图 1-1 说明了金融市场中储蓄—投资循环简单的资金流动，也构成了个人理财的金融环境。

图 1-1 所示的金融中介虽然在目的和形式上有所不同，但是它们都完成了同样的功能：促进资金在金融体系的流通。它们的功能和地位与个人理财计划目标的实现具有密切联系。以下简要介绍金融市场的主要金融中介和构成。

1. 商业银行。商业银行接受个人、企业、政府的活期和定期存款，也从其他渠道如货币市场中的同业拆借、票据贴现和国债回购等方式融入资金。这些资金将被贷给个人、企业和政府。它们是个人的理财目标实现的主要渠道之一。

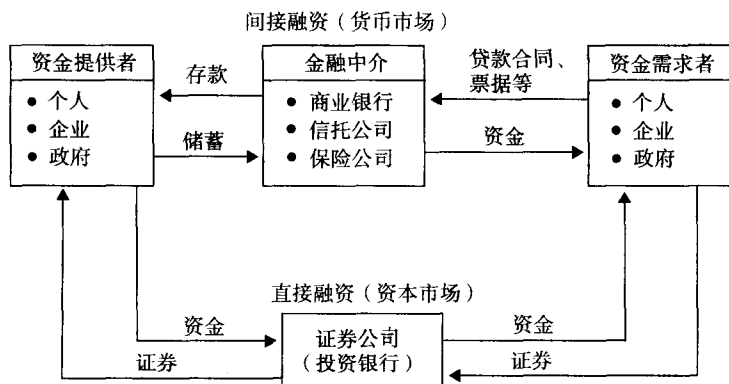


图 1-1 金融市场中的资金运动循环

2. 信托公司。信托是以财产为核心、以信任为基础、以委托为方式的财产管理制度。信托投资公司是经营信托业务的金融机构。我国信托投资公司从事的主要业务有：信托存款、信托贷款、信托投资、信托代理及信托咨询等业务。

3. 保险公司。保险公司，尤其是人寿保险公司通过推出寿险产品，从个人、机构那里获得定期或一笔总付的款项，同时承诺在未来特定事件发生时支付一定款项。它们需要将这些资金投资于货币市场、资本市场，以实现保值、增值，直到保险合同到期，款项将支付出去。保险产品是理财目标实现的重要产品之一。

4. 证券公司（投资银行）。在发达的金融市场体系中，大多数资金的融通是在没有中介的情况下发生的，主要是在证券公司的帮助下，通过资本市场发行股票、债券等工具，使个人、机构等盈余单位将资金直接提供给企业、政府等赤字单位。资本市场的金融产品是个人理财中、投资规划中经济目标实现的重要工具之一。

5. 金融市场。主要可以分为两部分：货币市场和资本市场。两者都涉及资金在使用者和供给者之间的流动。货币市场交易的是短期资金（期限为1年或1年以下），而资本市场交易的是长期证券（期限1年以上）。个人理财的投资规划大部分发生于资本市场。

6. 一级市场和二级市场。资本市场可以分为一级市场和二级市场。证券被资金需求单位创立和第一次销售的交易主要发生在一级市场，以后证券的销售和转让交易都发生在二级市场，有效的二级市场将使一级市场投资者要求的收益降低，而投资者收益的降低也会降低借款人的财务成本，即有效的二级市场会降低资金流动循环的成本。

二级市场又可以分为现货交易市场和期货交易市场（衍生品交易市场）。它们是个人的理财计划中，资产保值增值的重要工具。

第二节 个人理财的起源和发展

一、个人理财的起源及发展

个人理财起源于美国，在 20 世纪 30 年代由保险营销人员提供最早的个人财务规划服务。1929 年到 1933 年美国出现的银行挤兑危机和股市大灾荒，使人们普遍丧失了对银行和证券公司的信赖。此时严重的经济危机给人们未来生活带来了巨大的不确定性，保险公司提供的可以满足各种不同需求甚至为客户量身定做的保险产品逐渐进入人们的视野。与此同时，部分保险公司的销售代表为了更好地开展推销业务，开始对客户进行一些简单的个人生活规划和综合资产运用咨询。这些保险销售代表尽管其主要目的是推销保险产品，但是，却在客观上促使了个人理财行为的萌芽。

从 20 世纪 60 年代末到 90 年代，在发达国家特别是美国，个人理财发展为一个全新的金融服务业，并占据了个人金融服务领域第一的位置。这主要得益于经济的复苏和社会财富的积累，导致美国个人财务规划业进入了成长发展阶段。社会、经济环境的变化使富裕的普通消费者无法凭借个人的知识和技能，运用各种财务资源来实现自己短期和长期的生活、财务目标。原因如下：

1. 美国社会所推崇的超前消费观念，致使大多数人担忧缺乏足够的个人存款以应付日益增长的个人债务，从而保证生活的财务安全和自主。他们迫切需要寻找有能力根据自己独有的生活方式、价值观、家庭状况、职业状况“量身定做”人生规划的专业人员。

2. 政府提供的社会保障和公共福利政策，使消费者必须考虑如何通过自己在职期间的理财，使退休后仍能过上舒适的生活。这成为市场呼唤专业理财人员进行退休规划的主要原因之一。

3. 美国个人税收制度的复杂，迫切需要称职的专业人员对其生活中的所有税收问题进行合理的筹划。

4. 随着社会富裕程度的增加，富裕起来的群体不知如何处理资产的传承。特别是面对复杂的有关遗产、遗赠、信托及其税收法律法规，需要专业的理财人员进行遗产规划。

5. 跨国公司的并购、税收的非对称性、信息技术日新月异的发展，金融市

场的全球化和自由化、金融工程化、金融资产的证券化,使消费者面对许多难以理解的金融产品和服务。因此,消费者就急需寻求称职、有良好职业道德,以追求客户利益最大化为己任的专业投资理财人员。

以上因素成为个人理财业发展壮大的内在动因。从经济学角度看,个人理财业的产生与发展是市场选择的结果。因为,个人理财规划作为一项专业服务只有满足了客户的特定需求并且能给客户创造价值,才能在激烈的市场竞争中生存下来。

二、我国个人理财的现状与前景

我国的个人理财业务,目前还处于起步阶段,但是,从个人理财的需求和供给环境看,发展的潜力巨大。

从个人理财的需求看,一方面,随着中国的经济体制由计划经济转向市场经济,经济高速增长,居民收入水平进一步提高。与此同时社会保障制度、住房制度、医疗制度、养老制度、教育体制等改革相继推出,在上述各项支出中个人或家庭承担的部分将不断加大。另一方面,随着中央银行连续多次降低商业银行存款利率、开征利息税等措施的实施,使居民银行存款可获收益大幅下降,他们逐渐开始寻求通过最优储蓄和其他投资工具的组合,使未来生活有所保障的同时扩大投资收益的来源。总之,经济的发展和各项体制的改革使人们更多地关注自己的财务状况,并作出妥当安排以确保未来生活在财务自由和财务尊严的良好境界。但是,面对日益复杂的市场环境和法律法规体系,个人的专业知识往往难以对付。因此,需要寻求专业理财规划人员提供服务。

从个人理财的供给看,随着中国金融体制的转型,资本市场中投资产品,各类保险产品特别是人寿保险产品的迅速推出。各种新型股份制商业银行的组建,国有商业银行的股权改制。许多商业银行都逐步将个人业务作为增强自身核心竞争力和扩大收入来源的关键,大力开发和推出与个人理财规划有关的个人银行业务。

特别是加入世界贸易组织之后,金融市场的完全开放,伴随着外资金金融机构的进入和相关金融创新产品的引进,金融市场竞争将更加激烈。国内各家商业银行积极调整经营策略,把个人理财业务作为个人金融业务的战略重点。个人理财业务充分体现了“以客户为中心”、“以市场为导向”的现代商业银行经营理念。个人理财业务的发展过程,实质上也是商业银行围绕客户的金融需求进行金融创新的过程。通过综合性和个性化的个人理财服务,客户需求成为银行营销的核心,银行营销的职能转化为在合适的时间、合适的地点,通过合适的方式将合适